

动辄一节课要价三四百元

你请的私人健身教练值这个价吗

“请一个健身私教,一节课花费四五百元,真觉得心疼啊。”济南洪家楼某健身房的会员抱怨。齐鲁晚报记者调查发现,在济南,请一位私人健身教练的价格一节课在200元到500元之间。如此高的学费下,私人健身教练的素质却是鱼龙混杂。

本报记者 任磊磊

一节课200到500元,请私教动辄上万

健身不到四个月,小李就已经花了近7000元私教费用了,平均下来一节课价格约在200多元,每节课时约一小时左右。对于一个月收入5000元的上班族来说,小李感觉有些吃不消。

了解私教行情的人都知道,小李请的私教价格不算高。齐鲁晚报记者从中健银座了解到,这里的私教课价格在200元到500元之间。在中健银座,私教分为一星到五星,一星教练一节课均价二三百,五星教练一节课均价四五百元。

健身房的销售策略是把私教的收费价格与课时绑定,购买课时越多,价格越便宜。

“健身房教练压力很大,被逼得每天光想着怎么卖课。”曾经在济南世贸广场附近一家健身房工作的健身教练抱怨说,健身教练每天都有业绩考核,晚上10点多下班后,还要开视频会议。

专业素质不重要,重要的是“卖课”能力

这几年,虽然一些老牌健身房因经营不善被迫关门,但是仍有一大批新的品牌扎堆进入济南。根据列表网对济南健身俱乐部分布统计数据显示,目前济南市大大小小的健身房高达50多家,至少三分之一的健身房是2015年之后开的。

新的健身房不断涌入,使得健身教练的需求越来越高。在58同城招聘信息上,记者搜索“健身教练”关键词,共有494



如今,健身工作室正在抢健身房的饭碗。(资料片)

条招聘信息,这是截止到2017年1月29日的搜索结果。

一位从业7年的健身教练向齐鲁晚报记者表示,一些大型的健身房,会有20多名私教,一些中小规模的健身房,私教人数在10名左右。比如,洪家楼中健银座的私教有二三十人、恒隆的威士顿私教在10余名左右。以每家健身房需求平均配备15名健身教练的话,50家健身房就需要约750名私教。市场上对健身教练的需求非常旺盛,因此招聘门槛并不高。

记者点开帝豪斯世茂店招聘信息,网页上显示其需要20名健身教练,工资为20000-25000元/月,学历不限,经验不限,可接收应届生。记者发现,目前在济南,从事健身教练的人员非常多样,有体院刚毕业的学生、转业军人、舞蹈专业的学生或者健身爱好者等等。

“科班和非科班出身并不重要,关键是很多从事健身教练的人专业不过关。”在泉城路一家健身房做健身教练的刘宇表示,全国都是这种情况,大部分从事健身教练工作的人,都

不一定是专业科班出身。很多从业人员只是对健身有一知半解的了解,就开始干教练。而有的健身房并不看教练的教课水平,只看重健身教练的“卖课”能力。一般来说,只要通过面试,做几天巡场教练后,健身教练就能开始上课了,甚至连培训都没有。

最贵私教培训:13800元/4天

齐鲁晚报记者了解到,国内对健身教练有两个认证,国职证书和亚体证书。前者全称国家健身教练职业资格证,也就是资格证;后者全称亚洲体适能是中国成立较早的一个培训机构,颁发的证书不属于国家证书。

不少教练向齐鲁晚报记者反映,目前国内的一些认证和培训考试,要求比较低,基本上交钱就能过,含金量并不高。

而目前国内最热门的是拿美国四大认证(国际健身行业认可):美国国家运动医学学会NASM、美国体能运动协会

NSCA、美国运动医学会ACSM、美国运动委员会ACE。目前,这些机构在国内的培训和考试大多集中在京沪等地,济南尚无机机构承揽这四大认证的培训和考试。

不过,这几大认证的培训费和考试费并不低。据刘宇介绍,目前,最贵的是ACE,培训费13800元,考试费2000元。NASM培训7800元,考试费用一千多元。

虽然收费高昂,但是培训时间一般在2-4天之间,细算下来可谓天价。如果从济南到北京参加培训,加上交通和吃住费用,一万块钱根本打不住。

刘宇说,高学费使很多人望而却步,而健身房在这方面又没有资金支持,使得很多健身教练得过且过,不在专业上花费精力。

据了解,济南很多健身房中,私教课程收入的70%-85%都归健身房所有,剩下的15%-30%才归私人教练所有。底薪不高,提成低,狭窄的上升空间,这是目前健身教练的生存现状。

一位健身房负责人表示,健身房也有苦衷,健身房投入很高,装修、健身器材、聘请健身教练等,前期投入高达二三百万元。一般说来,在济南一个健身房月营业额平均有几十万元,经营得好也得3年后才能基本实现盈利。

健身工作室开张逼得俱乐部关门

齐鲁晚报记者了解到,目前,新的私教模式正在形成。这些私人教练依托在健身房工作时积累的人脉,独自租用场地进行教学。在健身行业比较成熟的欧美国家,私人健身工作室也是七八年前才开始流行起来的。

在济南宽厚里与朋友合伙开办了一家名为Fighting健身工作室的腾飞告诉记者,仅他所知在济南大概就有60家这样的健身工作室。而在上海,健身工作室数量大约在2000家左右。

中国产业调研网发布的《2015-2020年中国健身市场深度调查研究与发展前景分析报告》,中国健身行业2000年前后才正式起步,到2014年全国中等规模以上健身俱乐部就已发展到接近6000家,健身人群多达千万,但是和发达国家相比,这个数字却是微乎其微。

根据国家统计局2014年针对20-69岁人群的调研发现,2014年进行健身运动的人数达3.83亿人,庞大的健身人口为健身行业带来巨大的市场需求。

但从2015年起,济南有一部分健身房关门,比如济南金芙蓉健身在济南接连关停十几家门店,泉城路舜力健身俱乐部也关门,出现这种现象的原因与健身工作室的兴起分流了一部分市场份额有关。

一项坚持了30年的早餐会

财富边上

□蔡宇丹

在山东民营企业西王集团,有一项雷打不动的活动,就是晨训和早餐会。这两项活动在西王已经坚持了30年。对于那些新近被并购重组,加入“西王大集体”的企业高管而言,如果参加了西王的早餐会,并习惯了这样的早餐会,这意味着他们正融入西王的文化。

除了每年春节放假这几天,早餐会每天早上7:15准时开始。早餐会前还有晨训,大白话就是集体锻炼身体,晨训6点半开始。所以,当看到很多穿着运动鞋,排着整齐队列精气神很足的人拥进餐厅吃早饭,把观摩这场早餐会的笔者震了一下,“还有这个架式吃早饭的?”

这样的早餐会,只有集团中层和分公司厂长经理才有资格参加。早餐会一般20分钟左右。餐厅一空,停在外面的车也走了



早上7点,餐厅门外等候吃早饭的中层们三三两两聚在一起。他们很多是开车来吃早餐,之后返回分厂。很多人脚上还穿着运动鞋。

大半。差不多到了7点40分,吃过早餐的干部出现在办公室,成为各部门来得最早的人。

意外的是,这样的早餐居然不是免费早餐。西王集团能让村里的老人享受24小时热水的免费公寓,为什么还要向来吃饭的管理层收5元早餐费?西王一位中层意味深长地说,有时候,免费不见得是件好事。

有意思的是,这样的早餐会不打卡,不来也不用请假,不会扣工资或被上司点名,但参

加者都很自觉地到点“来吃饭”,因为西王集团董事长王勇每天都雷打不动地参加早餐会。有媒体记者亲见西王集团一位副总裁头一天加班到晚上12点,第二天早上7点15分,他依然准时出现在早餐会现场。笔者观摩早餐会的这天,眼见王勇没吃几口,一个电话就被叫走了。

这些领导干部当然不是为了赶个大早去吃一顿早餐的。“就是大家见一面,聊一聊。”西

王一位有资格参加早餐会的中层说,整个西王集团15000人,平常各公司各部门的领导很难碰面,但每天的早餐会上肯定是能见着的,趁这个时候聊几句,沟通一下工作,效率很高。虽然早起很“难受”,但一旦形成习惯了,体会到长期坚持下来对身体健康的好处,到后来春节放假吃不着早餐都不习惯了。

从企业管理来讲,这样的早餐会带着晨会的色彩。企业晨会一般会让人体验到一种节奏感和紧迫感,部门间协调、沟通,达到工作的快速、高效执行。同时晨会也是统一思想,传播企业文化,树立雷厉风行的执行文化的平台。这样的平台投入成本低,效果还不错。西王曾重组一家企业,王勇说,这家企业人心涣散,让企业的中层参加西王的晨训和早餐会,体验西王的文化,就是想让他们把精气神儿再捡回来。

业界比较出名的是京东的晨会。京东的晨会从刘强东创业之初就开始了,京东的高管

们要做的就是领取任务,然后在规定时间内向刘强东报告结果。2015年,刘强东在美国游学期间,还以电话会议的形式参与京东晨会。这样的晨会刘强东坚持了13年,他还以此“敲打”过耐不住早起的京东管培生。

不过,现在刘强东已经主动减少参加晨会的次数了。他说,“如果管理了10年,还不能放手,这是我的严重失败。”

当然,企业情况不一样,老板参加晨会的意义和价值也不一样。山东的民营企业里,还有的企业晨会比西王集团的早餐会时间更早。比如淄博宏达矿业,早餐会在早晨6点半开始。但早归早开,宏达矿业资产重组屡屡受挫,被逼到悬崖边上。南山集团的晨会也在早晨6点半。胶东是雪窝子,试想,大雪漫天的寒冬,从热被窝里爬出来参加这样的晨会,的确是对意志力的考验。但是南山集团董事长宋长荣喜欢早起锻炼,这样的晨会也就坚持下来了。